



Frédérique Cabedoce
Responsable
développement
I.Deal Conseils



I.Deal

Nos experts vous accompagnent

Questions d'entrepreneurs

Cabinet-conseils dédié au diagnostic immobilier depuis plus de trois ans, I.Deal Conseils est au contact permanent du marché et de ses différents acteurs. Cette rubrique présente quelques exemples de réponses apportées par notre équipe aux interrogations des dirigeants d'entreprises telles qu'elles nous parviennent au quotidien.

Dirigeant d'un cabinet de diagnostic depuis cinq ans, j'ai le sentiment de voir stagner mon entreprise. Par quoi commencer pour relancer mon activité et aussi ma motivation ?

Contrairement au premier réflexe qui consisterait à s'en tenir à un « état des lieux » en interne, nous vous conseillons de regarder d'abord autour de vous, ou plutôt autour de votre entreprise. Rien de tel que l'observation de son marché : ses concurrents, ses clients, ses prescripteurs... Cette démarche est cependant négligée, voire totalement oubliée, car qui avouerait ne pas connaître sa concurrence ? Pourtant, bien menées, l'observation de ses confrères et l'écoute active de ses clients et partenaires est essentielle.

Je lance une nouvelle activité de diagnostic accessibilité pour les petits commerçants de ma zone de chalandise. Quelle démarche de prospection pourriez-vous me conseiller ?

Première étape avant de lancer une grande campagne de rendez-vous : affûter son argumentaire, bien définir son offre et sa démarche d'intervention. Une fois prêt, le ciblage de certains commerçants est recommandé : en fonction de la surface des locaux, de leur ancienneté, du chiffre d'affaires, de la rentabilité de l'affaire, etc. Autant de critères permettant de toucher les commerçants les plus susceptibles de solliciter vos services.

Enfin, plusieurs approches plus ou moins coûteuses peuvent être mises en œuvre, du développement de proximité via vos réseaux jusqu'à la campagne de rendez-vous commerciaux.

C'est en fonction de vos objectifs de chiffre d'affaires sur ces prestations en accessibilité que vous devez ajuster votre plan d'action ! ♦

Service



E-audit pour vous accompagner !

La vie d'une entreprise de diagnostic immobilier est rythmée par des phases de croissance et d'innovation, mais aussi des phases de consolidation, voire de statu quo. Pour mettre en mouvement son entreprise et la préparer à aborder de nouveaux défis, il est nécessaire de bien connaître ses forces et ses faiblesses et d'anticiper les évolutions de son marché et de son environnement. Besoin de faire le point ? L'e-audit est une solution rapide et économique pour vous y aider. Ce nouveau service proposé par Ideal Conseils est conçu par et pour les diagnostiqueurs. Rendez-vous sur www.ideal-conseils.fr ♦

Astuce

Mesurer pour progresser

L'indicateur le plus simple et pourtant souvent mal exploité par la profession est le CA ou chiffre d'affaires !

Et oui, ce chiffre bien connu, suivi au jour, à la semaine, au mois, au trimestre et à l'année est le premier indicateur de l'entrepreneur. Son premier intérêt ? Comparer facilement sa propre activité à celle des entreprises de son secteur d'activité. Mais un autre usage bien plus intéressant et simple à mettre en place est recommandé. La calcul de la variation de son CA cumulé mensuellement donne une lecture de la tendance

d'évolution de son activité. La comparaison avec les variations constatées sur les exercices précédents est importante pour interpréter les résultats en fonction de la saisonnalité du marché immobilier. Classiquement pour les ventes, et hors autres événements conjoncturels, on observe un 3^e trimestre sous tension en particulier pour les maisons, et un premier trimestre plutôt calme en termes de volume de transactions. Important donc de piloter son entreprise en conséquence pour ne pas se faire surprendre ! ♦